



WORLD CAFE - KAUPPAHALLI

PAIKKA: Kauppahalli, jossa
kohtaavat yliopiston ja
yritysten edustajat

HENKILÖT: Yliopiston
opiskelijoista muodostuva
asiantuntijaryhmä ja EB:n
työntekijät

KÄSIKIRJOITUS:

Asiantuntijaryhmien
tavoitteena on kaupata
yrityksen edustajalle ratkaisuja
esitettyyn ongelmaan.



ENNEN MYYNTITILANNETTA (20 MIN.)

▪ Kukin asiantuntijaryhmä valmistautuu kaupankäyntiin täyttämällä "tuoteselostekaavakkeen" (Ongelma ja Ratkaisu) ja valmistautumalla tarkentaviin kysymyksiin.

MYYNTITILANTEESSA (20 MIN.)

- Asiantuntijaryhmä esittelee tuotteensa ostajalle esittäen perusteluja ratkaisuille ja tuoden esille sen merkitystä yrityksen työntekijöille (ja vastaavanlaisille globaaleille työyhteisöille/yrityksille)
- Ostaja on kiinnostunut tuotteesta, mutta haluaa tutustua siihen paremmin ja esittää siksi tarkentavia kysymyksiä.

MYYNTITILANTEEN JÄLKEEN (40 MIN.)

- Kaupankäynnin jälkeen myyjät ja ostaja käyvät arviointikeskustelun ja täyttävät tuoteselosteen kaavakkeen kohdan *Arviointi* : Miten tuotteet kävivät kaupaksi? Millaisia vahvuuksia tuotteista löytyi? Mitä lisäominaisuuksia/muutoksia ostaja kaipaa?
- Lopuksi tehdään yhdessä yhteenveto ja sovitaan jatkotyöskentelystä.

TUOTESELOSTE

Asiantuntijaryhmä:

ONGELMA

RATKAISU

ARVIOINTI